النظام المصرفي بين النقود الورقية و النقود الآلية

د / سحنون محمود
كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير
قسم العلوم الاقتصادية
جامعة قسنطينة

ملخـص :

يتناول هذا الموضوع الصورة (الشكل) الأخيرة لتطور أنواع النقود حيث يوضح أهمية النقود الآلية (الالكترونية) كشكل جديد في الحياة النقدية والمصرفية باعتباره النتيجة الحتمية للتطور الهائل الذي عرفه النظام النقدي الورقي، كما يتعرض لأهم أنواع هذه النقود وإلى أساليب استخدامها في الاقتصاديات الحديثة انطلاقا من البطاقات الائتمانية وصولا إلى شبكة الدفع الآلي "الانترنت"، ويجب التساؤل الذي مفاده هل ستكون هذه النقود الجديدة بديلا شرعيا للنقود الورقية؟

Résumé :

Cet article etudie et analyse la forme ultime de l'évolation des types de nonnaire, il montre l'importance des monnaires électroniques (autromtiques) comme une nouvelles forme de la vie monetaire et bancaire et comme résultat de la grande évolution qu'à connue le système monétaire. Cet article expore aussi ces geurs de momaire et leurs méthodes d'utilisation dans les économie modernes, en commençant dans les économie modernes, en commençant par les cartes bancaires jusqu'au réseau de payement automatique « L'internet ».

Enfin cet article répond à la question sur la possibilité de ces monnaires d'être une alternative légale aux monaires jiduciaires.

مقدمــــة :

شهد تطــور الأنظمــة النقدية والمصرفية بعد الأزمــة الاقتصــادية والنقديــة العالمية الكبرى (1929/1933) تغيرات متسارعــة وحاسمة ، خاصة بعــد انقضــاء الحرب العالمية الثانية وظهــور بــوادر بناء نظــــام نقدي دولي جديد جـــراء عقــد اتفاقية " بريتون ــ وودز" حيث ظهرت أدوات نقدية تدار وفــق آليات و قواعد جديــدة دعّمهــا التطــور الحاصــــل فـــي مجـــال الإلكترونـــات الــدقـــيقة (MICROELECTRONICS) الذي استغل في مجال الخدمات و المبــادلات لا ســيما فـــي عرض خدمات الجهاز المصرفي حيث استخدم فيها جملة خدمات على رأســها بطاقــات الدفع الالكتروني . و يعود الفضل في استخدام هذه الأداة (البطاقات البلاســتيكية الإلكترونية) إلى شركات البترول الأمريكية التي استخدمتها في مطلع العقد الثــاني مــن القرن العشرين . و في سنة 1950 م أدخــل الأمريكــي " DINERS CLUB " هــذه البطاقات في المجال التجاري و الخدمي و استخدمها كوسيلة دفع هامــة فــي الأعمــال المصرفية و ازداد استخدامها مع ازدياد فوائد و مزايا بطاقات الدفع الإلكتروني (ســرعة إجراء المبادلات – تجنب مخاطر حمل النقود – فعالية الدفع ...) و خاصة عند بناء شبكة الأنترنت (INTERNET) كما ازداد التعامل بها في داخل الدولة الواحدة أو بين الدول المختلفة لدرجة أنها أصبحت بديلا عن النقود كوسيط في عقد الصفقات و المبادلات .

والسؤال المطروح هنا : هل يمكن للنقود الإلكترونية التي يقوم البنك المركزي بإصدارها أو ما يماثله أن يقتلع جذور النقود الورقية و تحل محلها ؟ للإجابة على هــذا التســاؤل ، سنتعرّض في هذه الورقة إلى :

* البطاقات البلاستيكية و عملية الدفع الإلكتروني .
* أهم البطاقات البلاستيكية (أنواع البطاقات البلاستيكية) في النظام النقدي العالمي
* أهم الجهات المصدرة للبطاقات البلاستيكية .
* مزايا البطاقات البلاستيكية .

* مشاكل البطاقات البلاستيكية .

* البيع و الشراء عبر الأنترنت (المزايا – المخاطر) .

* الطلب على العملة الورقية في العقود الأخيرة و إمكانية إحلال النقود الإلكترونية.

*** النظام النقدي الآلي و البطاقات البلاستيكية :**

– تعريف : يطلق اصطلاح البطاقة البلاستيكية على تلك البطاقات التي تتم معالجتها إلكترونيا لاستخدامها في أغراض متعددة من خلال المعلومات المخزنة عليها و الدخول بها على الآلات المعدة لذلك بغية تحقيق أغراض معينة و من أهم أنواع هذه البطاقات ما يلي :

1 – بطاقات الإئتمان : CREDIT CARDS

2 – بطاقات الدفع الفوري : DEBIT CARDS

3 – بطاقات الدفع المؤجل أو بطاقات اعتماد النفقات : CHARGE CARDS

4 – بطاقات التحويل الإلكتروني : EFT POS CARDS

5 – بطاقات الصرف الآلي : ATM CARDS

6 – بطاقات ضمان الشيكات : CHEQUE CARDS

لقد شهد العالم منذ أوائل السبعينات دخول أنواع عديدة من البطاقات البلاستيكية إلى النشاط المصرفي، و زاد من أهميتها و تعدادها تطور العلاقات التجارية الدولية و تحسين وسائل الدفع و سرعة حركة رؤوس الأموال و من أهم هذه البطاقات برأينا بطاقات الإئتمان ، و البطاقات " الذكية " بطاقة البرغوث .

1 – بطاقة الإئتمان : LA CARTE DE CREDIT

تعريفها : هي بطاقة بلاستيكية صغيرة الحجم شخصية تصدرها البنوك أو منشآت التمويل الدولية تمنح لأشخاص لهم حسابات مصرفية مستمرة و هي من أشهر الخدمات المصرفية الحديثة . و بموجب هذه البطاقة يستطيع المتعامل أن يتمتع بخدمات عديدة من محلات متفق عليها مع البنك على منح هؤلاء المتعاملين الحاملين لهذه البطاقة إئتمانا مجانيا يقومون بسداده في 25 يوم من استلام الفاتورة بمختلف المشتريات التي قام بها خلال الشهر المنصرم ، حيث يرسل البنك هذه الفاتورات في نهاية كل شهر لكل زبون و لا

يدفع المتعامل أي فوائد على هذا الإئتمان إذا قام بالسداد خلال الآجال المحددة ، إلا أنـــه يدفع فوائد قدرها 1.5% في الشهر عن الرصيد المتبقي دون سداد بعــد فــوات الآجـــال المحددة للسداد كما يتقاضى البنك التجاري عمولة من المحلات التجارية المتعاقد معها من 3 % إلى 5 % من قيمة المبيعات التي تمت بهذه البطاقة (1) .

و من محتويات هذه البطاقة :

- اسم المتعامل .
- عنوانه .
- رقم حسابه .
- رقم تمييزها عن البطاقات الأخرى .

و يخضع استخدام بطاقة الإئتمان إلى الأساليب والطرق التي يجب أن تتوفر على شروط ضرورية نوضحها في التالي :

*** شروط استخدام بطاقة الإئتمان :***

تكون البطاقات الإئتمانية مربحة للبنك في حالة توفر بعض الشروط منها :

أ – الاستعمال المستمر و المكثف لهذه البطاقات من طرف أصحابها .

ب – أن تكون صفات السلع و البضائع و مكان بيعها مناسبة لرغبات حامل البطاقة ، كما يحبذ أن تكون المتاجر قريبة من مراكز الإئتمان .

ج – توفر مختلف الأجهزة الإلكترونية و وسائل التحكم في استعمالها من طرف مــوظفي البنك.

د – تأمين حامل البطاقة بمزايا الإئتمان المجاني أو غير المجاني الذي توفر البطاقة ، فإذا كان الشخص لا يثق بكفاءة البطاقة و لا يلجأ لاستعمالها و يفضل استعمال أدوات أخرى . فهو عميل غير جيد أو السعي للحصول على البطاقة .

هــ – من الأحسن أن لا يسوي حامل البطاقة كل تعاملاته خلال 25 يوم لكي تتـــاح لـــه الفرصة لأخذ فوائد على الرصيد المتبقي .

و – وجوب توافر شبكة معلومات مرنة الاتصال و سهلة بين البنك و المتاجر و المتعامل (حامل البطاقة) .

*** طريقة عمل البطاقة الإئتمانية :**

يمكن للبطاقة البلاستيكية أن تؤدي مهامها التي أنيطت بها كما يلي :

1 – يقدم المتعامل طلبا للحصول على البطاقة من البنك يملأ فيها المعلومات الضرورية ، ويجب أن يكون هذا الشخص متعاملا مع البنك أو له حساب جاري فيه لأنهـا لا تمـنح بشكل تلقائي .

2 – يتقصى البنك سمعة المتعامل الإئتمانية و يمنحه البطاقة إذا كانت سـمعته مشـجعة ويتحصل عليها المتعامل عن طريق الاتصال بالبنك و ذلك بتقديم وثائق معينة تثبت ذلك . مثلا : الضرائب المدفوعة أو شيكات برصيد ، و قد يحصل عليهـا عـن طريـق بنـك المعلومات في البنك المركزي و يقدم له رقم الشفرة الخاصة به أو ما يسمى بــ : (LE NUMERO DE CODE) .

3 – عندما يتحصل المتعامل على البطاقة يستطيع استعمالها في شراء السلع و الخـدمات من المحلات المتفق معها ، إذ يقوم البائع في كل مرة بملأ نموذج معين بقيمة البضاعة ثم يمرر المشتري البطاقة في جهاز " ADRESSE GRAPHE " و يوقع حامل البطاقـة على هذا النموذج إقرارا منه بعملية الشراء ثم تأخذ البطاقة كما سبق الذكر و توضع فـي الجهاز ثم يعطي الشفرة (LE CODE) و يتحصل على ثلاث نماذج من الفـواتير إذا كانت البطاقة ليس بها مشاكل ، يوقع العميل و يأخذ نموذجا والتاجر يأخذ نموذجين يحتفظ بواحدة للبنك والأخرى له .

4 – يجمع التاجر كافة النماذج التي باع بموجبها في ذلك الشـهر و يسـلّمها للبنـك أو لأقـرب فرع له و تدفع القـيمة في حـساب هذا المحـل و في نفـس اليـوم و بعـد خصم العمولة (أي 30 من الشهر) يدفع الفواتير للبنك المصدر للبطاقة و يسدد المبالغ مع خصم 5 % .

5 – يستعمل البنك الفواتير المقدمة له من أجل معرفة قيمـة مشـتريات كـل عميـل و باستعمال الإعلام الآلي تقيد تلك المشتريات في الحسابات الجارية للمتعاملين.

- الرصيد مدين إذا كان الرصيد فيه أموال و تخصم مباشرة .
- و الرصيد صفر تقيد في رصيد المدين دون حساب الفوائد .

و في النهاية نقول أنه في نهاية كل شهر يرسل البنك إلى المتعامل (و يقارن هذا الأخير بين الفواتير التي بحوزته و الوثيقة المقدمة من طرف البنك) قائمة بالفواتير الخاصة بالمشتريات يطلب منه سدادها كليا أو جزئيا خلال 25 يوم من ذلك التاريخ دون فوائد أو مصاريف و بعد هذه الفترة يبدأ البنك في حساب الفوائد بمعدل 1.5 %.

*** مزايا و مشاكل البطاقة الإئتمانية :**

أولا : المزايا

1 – بالنسبة لحامليها ؛ يتمتع حامل بطاقة الإئتمان بتمويل مجاني يتراوح بين 25 و 55 يوم ، كما يستفيد من سهولة الاستخدام التي تتمتع به البطاقة و تخفيض حاجة المتعامل إلى النقود و ارتياحه من مخاطرها .

2 – بالنسبة للتاجر ؛ ترحب المحلات التجارية باستعمال البطاقة الإئتمانية لأن ذلك سيؤدي إلى زيادة مبيعاتها على الرغم من العمولة التي تدفعها ، هذه المحلات للبنوك المصدرة للبطاقة إلا أنّ الزيادة في حجم المبيعات يغطي و بسهولة نفقات هذه العملية.

كما تستطيع هذه المحلات تحقيق مزايا البيع الآجل مع الحصول على قيمة مبيعاتها فورا خاصة إذا تمت المبيعات في آخر الشهر و ذلك بمجرد تقديم ما يفيد عملية البنك إلى أقرب بنك .

وتتمكن هذه المحلات أيضا من الاستفادة بالفرق بين أسعار العملات و أسعار الخصم إذا رغب التاجر بيع بضاعته بالتقسيط و خصم الكمبيالات فيما بعد لتحصيل قيمتها نقدا .

ولا يتحمل التاجر مخاطر الإئتمان في حالة البيع بالبطاقة عندما يرفض حاملوها دفع ما عليهم إذ أن الذي يتحمل هذه المخاطر هو البنك .

3 – بالنسبة للبنك التجاري :

- يمثل النظام في حد ذاته إشهارا للبنك .
- يعطي هذا النظام عائدات عالية للبنك .
- ضمان عدد كبير من حاملي البطاقات كزبائن دائمين للبنك .
- إجبار المحلات التجارية على فتح حسابات لدى البنك لأن التاجر مضطر لذلك حتى تتحول الأموال لحسابه و بالتالي تزداد سيولة البنك حيث لا تخرج الأموال منه حتى ترجع إليه كوديعة .

ثانيا : المشاكل

يترتب على استخدام البطاقة الإئتمانية مشاكل جمّة نلخصها في ما يلي:

1 – عدم الدقة جراء بعض الأخطاء المرتكبة من قبل الموظفين في التعامل مع الفواتير و مع تكرار الأخطاء تفقد الثقة بين البنك و العميل .

2 – سرقة البطاقات الإئتمانية أو ضياعها و استعمالها من طرف الغير .

3 – التكاليف العالية بالنسبة للبنك و الخاصة بتوزيع البطاقات و طبعها و منح قروض دون فائدة لمدة 55 يوم .

4 – خطر السيولة على البنك في حالة الإفراط في استعمال البطاقة من طرف المتعاملين ، فالتمادي في استعمال البطاقة مع قلة الإيداعات لدى البنك التجاري و وجود صعوبة في رفع سعر الخصم من طرف البنك المركزي ، يصبح الفرق الموجود في العملة غير مؤثر و يؤدي ذلك إلى وقوع البنك في مشكلة السيولة خاصة في حالة عدم دفع المستحقات في وقتها .

5 – المنافسة من قبل البنوك التجارية و المؤسسات المالية لأنه في أي عمل تجاري هناك منافسة و بتعدد البنوك العارضة لخدمات البطاقة الإئتمانية و تحسينها يزداد خطر المنافسة بين البنوك التجارية .

*** مقومات نجاح بطاقة الإئتمان :**

للبطاقات الإئتمانية مقومات نجاح و استمرار يجب على البنك التجاري مراعاتها منها :

1 – كثرة المتعاملين : فكلما كان عدد المتعاملين كبيرا كلما كانت فرص النجاح و الاستمرار لهذا النظام أكثر ملائمة ، لأن تبني هذا النظام يكون مكلفا و يجب عليه تغطية التكاليف عن طريق زيادة أعداد المتعاملين .

2 – الدقة في اختيار المتعاملين أي التأكد من سمعة كل متعامل فكلما كانت التحريات دقيقة وحقيقية يكون القرار في منح البطاقة للمتعامل جيدا سواء بالقبول أو بالرفض .

3 – تعدد المحلات التجارية المشاركة في النظام و الدقة في اختيارها لأن عدد المتعاملين كبيرا جدا و بالتالي يجب تعديد المحلات التجارية و تنويعها لا سيما المحلات ذات السمعة الجيدة و ذات السلع و الخدمات المتنوعة و التي لها استهلاك واسع .

4 – توفر نظام رقابة قادر على تفادي تزايد الديون المعدومة فخلال مهلة التسديد لا تكون الديون المشكوكة فيها مؤثرة و يقوم البنك بتصنيف الديون باستمرار و بالتالي يجب على البنك امتلاك نظام رقابي و محاسبي دقيقين .

5 – توفر درجة عالية من الوعي المصرفي يمكن من إعطاء المعلومات الخاصة باستعمال البطاقة الإئتمانية .

2 – بطاقة البرغوث: LA CARTE A PUCE

ظهرت هذه البطاقة بعد المشاكل التي اعترت البطاقة الإئتمانية و خصوصا السرقة ، و تعرف باسم " البطاقة الذكية " اخترعت سنة 1974 م و بدأ استخدامها سنة 1981 من طرف شركة فيليبس " PHILIPS " ثم انتشر استعمالها (2) .

تعريفها : هي بطاقة تشبه بطاقة الإئتمان تحتوي على برغوث صغير جدا إلكتروني أو ما يسمى " MICROPUCE " يشكل ذاكرة عددية تسمح بالاحتفاظ بكمية كبيرة من المعلومات تهتم بالتفاصيل المتناهية عن الحالة المالية لحاملها . و هي الصورة الجديدة للبطاقة الإئتمانية ، شارك في تطويرها ازدهار التجارة الإلكترونية ، و هي اليوم واحدة من أهم وسائل الدفع التي تحل محل النقود الكتابية أو النقود الورقية و البطاقات الإئتمانية

الأخرى . فالبطاقة الإلكترونية البرغوثية البلاستيكية تحتوي على برغوث إلكتروني مجاله مطوق يشبه معدناً في مساحة لا تزيد عن 1 ملم2 مزودة بـــ : لمسات أو أزرار .

إلا أن الواقع في الجهاز المصرفي الحالي أكثرية البطاقـــات الإئتمانيـــة ليســـت برغوثية وللبطاقات البرغوثية قدرة عجيبة في سرعة التعامل و لها القـــدرة فـــي تنفيـــذ العمليات الأكثر تعقيدا ، و تعتبر محفظة نقدية إلكترونية كما تعبر عن ناظمة معلوماتيـــة إلكترونية صغيرة تحتفظ بكل العمليات و ترصد الحساب الجاري .

استعمالها : لهذه البطاقة قدرة فائقة في العمليات النقدية حيث يشكل اســـتعمالها محفظـــة نقدية إلكترونية يمكن شحنها في أي وقت سواء عن طريق الهاتف أو عن طريـــق فـــرع التذاكر ، وتستخدم للدفع المباشر عن طريق الدفع بالهاتف في كل المحلات التي تقبل هذه البطاقة .

و أصبحت بطاقة البرغوث في المملكة المتحدة بعد عام 1995 م ممثلة نجمة أنواع مـــن العملات و لها جهاز أمان يمكن لصاحبها غلقها برمز خاص يمنع استعمالها من طـــرف الآخرين و هي مزودة بتنظيم له القدرة على معالجة الذاكرة و الجهاز الأمـــين لهـــا . و ذاكرتها لها سعة لإعادة البرمجة بحوالي مليون مرة .

*** النظام النقدي و مصادر البطاقات الإلكترونية :**

منذ ظهور البطاقات المختلفة المستخدمة في النشـــاطات النقديـــة و المصـــرفية بـــرزت مؤسسات (أو جهات متخصصة) لها اهتمام بهذا المجال الحيوي في الحياة الاقتصـــادية ، وصفتها أنها برزت في أماكن تمركز النشاط التجاري و المالي و من أهمها ما يلي (3)

1– مؤسسة الفيزا العالمية : VISA INTERNATIONAL SERVICE ASSOCIATION

ومركزها في مدينة " لوس أنجلس " بولاية كاليفورنيا الأمريكية ، و تصدر علـــى ثلاثـــة أنواع:

- الفيزا الذهبية .
- بطاقة رجال الأعمال .
- بطاقة الفيزا العالمية .

2- مؤسسة ماستركارد الذهبية : MASTERCARDS INTERNATIONAL ORGANIZATION

و مركزها في مدينة " سانت لويس " بنيويورك الأمريكية و تصدر في نوعين :

- بطاقة ماستركارد لرجال الأعمال .
- بطاقة ماستركارد العادية .

3- مؤسسة أمريكان إكسبريس : AMERICAN EXPRESS

و تصدر من مجموعة بنوك امريكان إكسبريس على مستوى العالم ، و هذه البطاقات متعددة الاستعمالات التجارية و المالية و النقدية .

4 – مؤسسات أخرى :

توجد العديد من المؤسسات في العالم تصدر مختلف البطاقات الإئتمانية و غيرها ، لكن هذه البطاقات ليست واسعة الإنتشار عالميا و محدودة النشاط الذي تقوم به و مثلها :

- مؤسسة ريكاردو الأوربية .
- مؤسسة دايترز كلوب اليابانية .
- و الجزائر مثلا مؤسسة الخليفة بنك التي تصدر البطاقة الذهبية – البطاقة الفضية .

3 – النظام المصرفي و عملية البيع و الشراء عبر الأنترنت :

يعد البيع عبر الأنترنت أحد أهم مجالات التجارة الإلكترونية حيث تمثل الأسلوب الأحدث للعمل المصرفي و للتجارة الدولية في مختلف الشركات ، و تتم العملية خلال شبكة الأنترنت وحسب تقريرات مجلة إكونوميست . فإن ما يعادل 150 مليار دولار من حجم المبادلات عام 1999 م قد تمّ عن طريق الأنترنت و حسب نفس المجلة فإن هذا المبلغ ارتفع إلى 3 ملايين دولار عام 2002 م حتى نهاية شهر سبتمبر (4) . و شبكة الإنترنت من أهم السبل اليوم في حركة رؤوس المال العالمي و أكثرها سيولة حيث مكنت

الإشـــارات الإلكترونية و عـــبر الحاسوب من الاستغناء عـــن البطاقات البلاســـتيكية و غيرها من البطاقات النقدية.

– طريقة استخدام الأنترنت و شروطها :

قبل التعرف على طريقة البيع و الشراء (الاستخدام النقدي و عملية الـــدفع) يستحســـن معرفة شروط ذلك و من أهم هذه الشروط :

1 – وجود شبكة الاتصال الإلكترونية مرتبطة فيما بينها تمكن العاملين منها .

2– أن يكون المتعامل له اشتراك على الموقع المعني .

3 – أن يكون للممول موقع على شبكة الأنترنت .

4 – الدقة المتناهية في تقديم الطلب و إعطاء الأمر حتى يـــتمكن مـــن الحصـــول علـــى المطلوب .

- طريقة الاستعمال :

إذا توافرت الشروط الأساسية السابقة بالإضافة إلى شروط إضافية في بعـــض الحـــالات على مستخدم شبكة الأنترنت التقيد بالتالي :

أولا : عملية التسجيل بالنسبة للمتعامل

1 – في الزيارة الأولى للموقع يضغط المتعامل على زر المســـاعدات أو يقـــر بالزيـــارة الأولى للتعرف على الموقع .

2 – يدفع حقوق التسجيل و غالبا ما تكون شهرية .

3 – يصبح المتعامل من عملاء الموقع يمكن أن يقدم أي طلب كما سنرى لاحقا.

ثانيا : عملية تنفيذ المطلوب

1 – يقدم الطلب على موقع السوق .

2 – يقوم الموقع بالاتصال بالممولين القادرين على تلبية الطلب بشروط دفتر الأعباء عن طريق البريد الإلكتروني " E-MAIL " .

3 – إذا بادر عدة ممولين لتلبية الطلب ، يقوم الوسيط بوضعهم في منافسة على الموقـــع حتى موعد محدد بعده يتحدد الممول الأحسن في تلبية الطلب .

4 – يأخذ الموقع نسبة تقدر بـ : 1 % إلى 5 % على كل عملية تبادل يحصلها المممول ويستلم المتعامل طلبه بدون أي خصم أو فائدة .
و هكذا تتم عملية البيع و الشراء دون استخدام النقد العيني بل تتم التسوية آليا بين حسابات المتعاملين عبر الموقع .
ملاحظة : بعض الممولين يفضلون الاشتراك و حقوق التسجيل بدلا من الخصم المشار إليه .

*** مزايا و مشاكل الأنترنت المصرفي :**

المزايا : الاستخدام النقدي عبر الأنترنت له فوائد و مزايا أهمها :

- تسهيل عمليات التسجيل و بالتالي إعطاء فرصة للتعامل العالمي .
- الحصول على عروض تجارية متعددة المواقع جغرافيا في العالم .
- تأمين المبالغ النقدية من الضياع و السرقة .
- سرعة تنفيذ العمليات بأقل تكلفة و أقل زمن .

المشاكل : لهذه الطريقة مشاكل أهمها :

- المنافسة الشرسة بين المواقع و مشكل الفيروسات الإلكترونية .
- الإفلاس التام في حالة الخطأ أو التعرف على خصوصيات الموقع قبل التنافس .
- زيادة عملية التحايل على المواقع و البطاقات الآلية .

بعد هذا العرض الموجز عن أهمية النقود الإلكترونية و وسائلها من بطاقات بلاستيكية و غيرها من الوسائل يجدر بنا أن نعيد التساؤل الذي طرح في بداية المقال هل يمكن للنقود الإلكترونية التي يقوم البنك المركزي أو ما يماثله بإصدارها أن تقتلع جذور النقود الورقية و تحل محلها في الجهاز المصرفي ؟.

للإجابة على هذا التساؤل علينا أن نتعرف على واقع طلب العملة الورقية في الاقتصادات المتطورة .

*** النظام المصرفي و طلب النقود الورقية و الإقبال عليها في السنوات الأخيرة :**

لقد أثارت زيادة الإقبال على العملة الورقية في السنوات الأخيرة الخاصة مع استخدام عملة "اليورو EURO" الورقية و المعدنية في بداية عام 2002 م انتباه المهتمين بالاقتصاد النقدي (اقتصاد العملة) ، فمع وجود بطاقات الإئتمان و المعاملات المصرفية الهاتفية و استخدام شبكة الأنترنت في المجال النقدي و المصرفي ؛ لماذا لا يتناقص الطلب على العملة الورقية باستمرار حتى يؤول إلى الصفر ؟.

من الغريب أنه على عكس التكهنات الخاصة باستخدام النقود عن طريق الأنترنت ، ليست هناك أي بادرة تشير إلى أن الناس في الولايات المتحدة أو أوربا أو اليابان على وشك التخلي عن استعمال العملات ، بل أن الشواهد تدل على عكس ذلك و هذا ما يثير الدهشة .

و لنبدأ بالولايات المتحدة :

ففي نهاية العام 2001 م كان مجموع العملات الموجودة في أيدي الأفراد يزيد عن 620 مليار دولار أو ما يعادل تقريبا 2200 دولار لكل فرد رجلا كان أم امرأة أو طفلا .

و حوالي 65 % من إجمالي المبلغ السابق موجود في شكل أوراق نقدية من فئة 100 دولار وهي أكبر فئة ، و هو ما يعني حتما أن الأسرة الأمريكية تحتفظ لديها بـ 60 ورقة من فئة 100 دولار (5)

في اليابان : يزداد الأمر غموضا عندما يوجه المرء نظره إلى الدول الصناعية الأخرى ففي اليابان تبلغ حصة الفرد من العملة أكثر من 4000 دولار للشخص و هو قدر كبير مما عليه الحال في الولايات المتحدة .على الرغم من أن معظم الدراسات تذكر أن حجم حيازة "الين" ضئيلة نسبية خارج اليابان فضلا عن هذا فإن ما يزيد عن 85 % من إجمالي عملة "الين" تجري حيازتها في شكل أوراق نقدية من فئة 10000 ين (أي ما يعادل 75 دولار أمريكي) و هي أكبر فئة للعملة الورقية في اليابان (6) .

في أوربا : حيازة العملة الورقية في أوربا هي أقل قليلا عن مثليها في الولايات المتحدة واليابان و مع ذلك ، ففي آخر عام 2000 م قبل دخول العملات الورقية و المعدنية لليورو إلى التداول كانت حصة الفرد من العملة المحلية (من الأوراق النقدية لتلك العملات مثل المارك الألماني و الفرنك الفرنسي) تزيد على 1000 دولار في معظم الدول بينما تزيد الحصة بالنسبة للنمساويين والألمان عن 1800 دولار للفرد (و هذا طبعا بتمويل العملات المحلية إلى الدولار وفقا لسعر الصرف السائد) .

أما فرنسا : فتعتبر من أقل الدول في معدل نصيب الأفراد من العملة حيث يلغى نصيب العائلة المتكونة من أربعة أفراد من العملة ما لا يزيد عن 3000 دولار (7) و عليه نقول : ليس من الضروري أن تمثل النقود الإلكترونية عقبة كبرى أمام استخدام النقود الورقية بل يتعلق ذلك بوضع السياسات النقدية الفعالة ، فقد أصبحت معظم البنوك المركزية في الدول الصناعية تعالج موضوع سعر الفائدة عن طريق شراء و بيع أذون الخزينة في السوق المفتوحة بغرض التأثير في كمية الاحتياطات النقدية المتاحة للبنوك و من ثم التأثير في إمكانية الحصول على القروض و توافر السيولة في الاقتصاد .

أما طلب الأفراد و الجمهور للعملة فليست له غير أهمية ثانوية من ناحية الاقتصاد الكلي ، و لذا فإن البنوك المركزية تقوم باستيعاب التذبذبات في الطلب على العملة بالكامل .

وفي كل من الولايات المتحدة و أوربا تمثل العملة ما يقرب من 95 % من الأصول الاحتياطية لدى الجهاز المصرفي و التي تزيد عن 650 مليار دولار من عرض النقود القوية فإذا ما تبخر الطلب فجأة على العملة في الولايات المتحدة ، فإنه على البنك الاحتياطي الفيدرالي أن ينفق ما قدره 600 مليار دولار من الأصول أغلبها من السندات الحكومية لكي يمتص العملات الورقية غير المطلوبة .

و إذا نظرنا إلى ذلك بطريقة أخرى ، فإن الانهيار المفاجئ في الطلب على العملة سيرغم الحكومات على إحلال الدين غير محمل بفائدة (النقود الورقية) يدين

محمل بفائدة وهو اقتراح مرتفع التكلفة جدا ، فما الذي يجب أن يتوفر لكي تتحول تلك العملات اللامعة (عملة اليورو الجديدة) إلى عملات إلكترونية و هل ستختفي شهية الجمهور للعملة الورقية في وقت قريب ، لست خبيرا في كشف المستور ، و لكنني أظن الأمر يستغرق بعض الوقت حتى يتم إبتكار نقود إلكترونية أكثر كفاءة تضمن عدم معرفة شخصية الحائز بنفس الطريقة التي تقوم بها النقود الإلكترونية السائدة حاليا . و إذا تم إبتكارها عن طريق التكنولوجيا الحديثة فإن الحكومات قد تحاول الحد من استخدامها حتى لا تصبح عملية تهريب الأموال و النقود أكثر سهولة مما هي عليه الآن ، وهذا لازال غائبا عن اهتمام المختصين من الأشخاص والمؤسسات لأن الجدل اليوم لازال قائما بين اليورو و الدولار ، و هذا في نظر الكثير من الخبراء حديث فارغ ، لأن السياسة النقدية العالمية ليست مباراة و الفائز فيها يكون خاسراً والصحيح في رأيي أنّ يوجه الاهتمام الى الطلب السري العالمي على العملة هذا الأخير الذي يبدو أنه في صالح اليورو حيث تتمتع عملة اليورو بميزة واضحة لأنها تصدر في 500 يورو (حوالي 450 دولار) بأسعار صرف سنة كتابة الموضوع جانفي 2002 و ذلك مقابل أكبر فئة للدولار و هي (100 دولار) ، و لكن نظرا لأنه يتم الإحتفاظ بالقدر الكامل من العملة في شكل أوراق ذات فئة كبيرة فإن هذا قد يكون ميزة في السنوات المقبلة في السوق خاصة وأن 29 % من إجمالي عملة اليورو طبعت في شكل 500 يورو .

و فضلا عن ذلك كله فإن ما قيمته مليون دولار في شكل أوراق من فئة 100 دولار يمكن حمله في حقيبة عادية أما ما قيمته مليون دولار في شكل عملة 500 يورو يمكن حمله في داخل محفظة نقود . و ذلك أمر يجب أن يراعيه المتعاملون في التجارة الدولية، ومنتجوا الأفلام و صانعوا السيارات...إلخ ، بينما مستخدموا هذه الميزة و المستفيدون منها هم النشطون في الإقتصاد السري ، لكل هذا تعتبر مزايا النقود الورقية لا زالت محفزة لتجديد الطلب عليها و سيادة النقود الإلكترونية في شكل البطاقات البلاستيكية لا زال يحتاج إلى وقت و إلى تقنيات جديدة أكثر كفاءة .

الهوامش :

1 – للمزيد إرجع إلى : الدكتور / عوض بدير الحداد ، تسويق الخدمات المصـــرفية ، البيـــان للطباعة و النشر – القاهرة ، 1999 م ، ص 200 .
2 – عبد الحليم إبراهيم محسن ، مفهوم و قياس الكفاءة المالية للبنوك التجارية ، مجلـــة التعـــاون العدد 53 ، 2001 م ، ص 241 .
3 – ديان كويل ، التكنولوجيا الحديثة و العمل المصرفي ، صحيفة INDEPANDENT العدد 09، 2002 م ، ص 03 .
4 – ديان كول ، مرجع سابق ، ص 04 .
5 – مجلة التمويل و التنمية ، مارس 2001 م ، ص 12 .
6 – تقرير حول التكنولوجيا و التنمية ، منظمة الآسيان ASSIAN ، 1999 م .
7 – مجلة التمويل و التنمية ، مارس 2002 م ، ص 37 .
8 – ديان كول ، مرجع سابق ، ص 04 .